

Inhaltsübersicht

A. EINFÜHRUNG IN DIE THEMATIK	5
I. Unternehmensgründung und -übernahme als Prozeß	9
II. Der Unternehmensgründer/-übernehmer als führende und handelnde Person.....	12
III. Der inhaltliche Bezugsrahmen der Unternehmensgründung und -übernahme.....	13
IV. Die Institutionen und Formen der Aus- und Weiterbildung.....	14
B. EINFLUSS VON PERSÖNLICHKEITSMERKMALEN UND DER FACHLICHEN QUALIFIKATION AUF DEN UNTERNEHMENSERFOLG .	16
I. Faktoren für unternehmerischen Erfolg und Mißerfolg	16 x
II. Erlernbarkeit von Unternehmerqualifikationen.....	37
III. Fazit	40
C. NACHFRAGEANALYSE.....	41
I. Zur empirischen Basis	43
II. Charakteristika der Gründerstichprobe	46
III. Auswertung der Gründerbefragung	50
IV. Befunde der Expertenbefragung (Selbstbild-Fremdbild-Analyse)	116
V. Fazit zur Analyse der Nachfrage.....	130
D. ANGEBOTSANALYSE	133
I. Typische Stufen der Erstausbildung	133
II. Das Weiterbildungsangebot.....	175
III. Qualitätssicherung in der Weiterbildung	247
E. ZUSAMMENTREFFEN VON ANGEBOT UND NACHFRAGE AUF DEM EXTERNEN WEITERBILDUNGSMARKT	257
I. Idealtyp eines funktionsfähigen externen Weiterbildungsmarktes.....	257
II. Zur allgemeinen Problematik des externen Weiterbildungsmarktes..	258
III. Informationsquellen.....	260
IV. Zusammenführung der Befunde	264
F. EMPFEHLUNGEN	280
I. Vorbemerkungen	280
II. Maßnahmen zur Erhöhung und Stärkung der Bereitschaft der Gründer, in die eigene Qualifikation zu investieren	283
III. Maßnahmen zur Generierung zusätzlichen Gründerpotentials	303
IV. Ausblick.....	305
V. Handlungsempfehlungen.....	309

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht.....	I
Inhaltsverzeichnis	II
Verzeichnis der Abbildungen.....	X
Verzeichnis der Tabellen	XIV
Verzeichnis der Übersichten.....	XV
Vorbemerkungen	1
A. EINFÜHRUNG IN DIE THEMATIK.....	5
I. Unternehmensgründung und -übernahme als Prozeß	9
II. Der Unternehmensgründer/-übernehmer als führende und handelnde Person.....	12
III. Der inhaltliche Bezugsrahmen der Unternehmensgründung und -übernahme	13
IV. Die Institutionen und Formen der Aus- und Weiterbildung	14
B. EINFLUSS VON PERSÖNLICHKEITSMERKMALEN UND DER FACHLICHEN QUALIFIKATION AUF DEN UNTERNEHMENSERFOLG ..	16
I. Faktoren für unternehmerischen Erfolg und Mißerfolg	16
× 1. Externe Faktoren.....	18
× 2. Interne Faktoren.....	20
2.1 Faktorausstattung	20
2.2 Persönlichkeitsfaktoren des Unternehmers	21
2.3 Fachliche Qualifikation des Unternehmers	25
2.3.1 Unmittelbare Wirkungen	25
2.3.1.1 Branchenerfahrung.....	25
2.3.1.2 Managementqualifikationen.....	27
2.3.1.3 Führungsfähigkeit.....	31
2.3.1.4 Formale Ausbildung.....	32
2.3.2 Mittelbare Wirkung	33
3. Fazit	34
II. Erlernbarkeit von Unternehmerqualifikationen.....	37
III. Fazit	40

C. NACHFRAGEANALYSE	41
I. Zur empirischen Basis	43
1. Befragung von Existenzgründern und Gründungsinteressierten	43
2. Befragung der Experten	45
II. Charakteristika der Gründerstichprobe	46
1. Rücklaufquote	46
2. Phase der Unternehmensgründung	46
3. Mitarbeiterzahl	47
4. Sektorale Repräsentativität	47
5. Form der Gründung	48
6. Personenbezogene Merkmale	50
III. Auswertung der Gründerbefragung	50
1. Beweggründe für die Existenzgründung	50
2. Probleme der Gründer	56
2.1 Ergebnisse für die gesamte Stichprobe	57
2.2 Ergebnisse für Schwerpunktgruppen	57
2.2.1 Hochschulabsolventen	59
2.2.2 Unternehmensgründung aus der Arbeitslosigkeit	62
2.2.3 MBO/MBI	62
2.2.4 Geschlecht der Gründer	64
2.2.5 Techniker vs. Kaufleute	64
2.3 Fazit	67
3. Bisherige und geplante Aus- und Weiterbildungsaktivitäten	69
3.1 Ergebnisse für die gesamte Stichprobe	69
3.2 Ergebnisse für Schwerpunktgruppen	71
3.2.1 Gründungs- oder Planungsphase	71
3.2.2 Gründungsform	71
3.2.3 Arbeitslosigkeit als Motiv	73
3.2.4 Techniker vs. Kaufleute	73
3.2.5 Typisierung der befragten Gründer nach ihrem Weiterbildungsverhalten	73
3.3 Fazit	77
4. Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen	77
4.1 Ergebnisse für die gesamte Stichprobe	78
4.2 Ergebnisse für Schwerpunktgruppen	80
4.2.1 Gründungs- und Planungsphase	80
4.2.2 Push-Pull	81

IV

4.2.3	Geschlecht der Gründer.....	82
4.2.4	Weiterbildungsverhalten	82
4.3	Fazit	87
5.	Weiterbildungsbedarf	88
5.1	Verhaltensbezogene Fähigkeiten und Kenntnisse	88
5.1.1	Ergebnisse für die gesamte Stichprobe	89
5.1.2	Ergebnisse für Schwerpunktgruppen.....	89
5.1.2.1	Gründungs- vs. Planungsphase	90
5.1.2.2	Hochschulabsolventen	91
5.1.2.3	Push-Pull	92
5.1.2.4	Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit	93
5.1.2.5	MBO/MBI	94
5.1.2.6	Gründerinnen.....	95
5.1.2.7	Ost - West - Vergleich	96
5.2	Betriebswirtschaftliche Fähigkeiten und Kenntnisse.....	97
5.2.1	Ergebnisse für die gesamte Stichprobe	97
5.2.2	Ergebnisse für Schwerpunktgruppen.....	98
5.2.2.1	Planungsphase vs. Gründungsphase	98
5.2.2.2	Hochschulabsolventen	99
5.2.2.3	Push-Pull	100
5.2.2.4	Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit ..	100
5.2.2.5	MBO/MBI-Gründer.....	103
5.2.2.6	Gründerinnen.....	106
5.2.2.7	Erfahrung vor der Gründung.....	108
5.2.2.8	Ost-West Vergleich.....	108
5.3	Fazit	110
6.	Beurteilung der Weiterbildungsveranstalter	114
IV.	Befunde der Expertenbefragung (Selbstbild-Fremdbild-Analyse)	116
1.	Probleme der Gründer	116
2.	Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen.....	121
3.	Weiterbildungsbedarf	124
3.1	Verhaltensbezogene Fähigkeiten und Kenntnisse	124
3.2	Betriebswirtschaftliche Fähigkeiten und Kenntnisse.....	127
V.	Fazit zur Analyse der Nachfrage.....	130

D. ANGEBOTSANALYSE	133
I. Typische Stufen der Erstausbildung	133
1. Aktivitäten allgemeinbildender Schulen zur Generierung von Unternehmerpotential.....	134
1.1 Die Initiative "Erziehung zu Eigeninitiative und Unternehmensgeist"	136
1.2 Arbeitskreis "Schule/Wirtschaft".....	138
1.3 Fazit	139
2. Der Beitrag der Berufsschulen zur Aktivierung und Qualifizierung von Unternehmerpotential.....	141
2.1 Ausbildung der Berufsschullehrer	142
2.2 Die Lehrpläne der Berufsschulen.....	144
2.3 Fazit	144
3. Der Beitrag dualer Studiengänge zur Aktivierung und Qualifizierung von Unternehmerpotential.....	145
3.1 Das duale Ausbildungskonzept.....	145
3.2 Der Ausbildungsbereich Wirtschaft der Berufsakademie Ravensburg	146
3.3 Fazit	147
4. Aktivitäten der Universitäten	148
4.1 Die Qualität von wirtschaftswissenschaftlichen Hoch- und Fachhochschulstudiengängen aus Sicht der Unternehmenspraxis.....	149
4.2 Das Angebot der (Fach-)Hochschulen speziell für Unternehmensgründer und -übernehmer	157
4.2.1 Aktivitäten der Hochschulen zur Potentialgenerierung.....	157
4.2.2 Bildungspolitisches Gespräch der Bund-Länder-Kommission	159
4.2.3 Der McKinsey Businessplan-Wettbewerb als Beispiel für eine Gemeinschaftsinitiative von Hochschulen und Wirtschaft	161
4.2.4 Aus- und Weiterbildungsangebote für Unternehmensgründer und selbständige Unternehmer - Empirische Ergebnisse	163
4.2.5 Errichtung von Stiftungslehrstühlen	167
4.2.6 Fazit und Ausblick.....	168

4.2.7	Beispielhafte Initiativen für einen verstärkten Dialog zwischen Hochschule und Unternehmenspraxis	169
4.2.7.1	Das Mentorenfirmenkonzept	170
4.2.7.2	Das Hochschul-Gründungsnetzwerk	171
4.2.7.3	Regionale Gründungsnetzwerke in Nordrhein-Westfalen	172
II.	Das Weiterbildungsangebot	175
1.	Rechtsgrundlagen der Weiterbildung	175
2.	Ausgangspunkte für eine Angebotsanalyse	176
3.	Empirische Grundlage - Das Weiterbildungsangebot in KURS-DIREKT	177
3.1	Aus- und Weiterbildungsangebote zur Qualifizierung zum Unternehmer auf der Grundlage der Datenbankrecherche	178
3.2	Einzelanalyse der projektrelevanten Angebotsgruppen	178
3.2.1	Qualifizierungsangebote zum Schwerpunktthema: Existenzgründungen	178
3.2.2	Qualifizierungsangebote zum Thema: Unternehmensübergabe/ -übernahme	181
3.3	Kursdauer	182
3.4	Regionale Verteilung des Angebots	185
4.	Inhaltliche Schwerpunkte der projektrelevanten Weiterbildungsangebote	185
4.1	Erläuterung der Vorgehensweise	185
4.2	Das nicht-öffentliche Angebot	186
4.2.1	Inhalte der Existenzgründerprogramme	187
4.2.2	Inhaltliche Analyse der Angebote zur Unternehmensnachfolge	191
4.3	Projektrelevante Angebote des Wuppertaler Kreis e.V.	191
4.3.1	Kurzportrait des Wuppertaler Kreis e.V.	191
4.3.2	Zielgruppenspezifische Angebotsanalyse	193
4.3.3	Fazit	196
4.4	Das Angebot der Kammern	197
4.4.1	Industrie- und Handelskammern - Gesamtübersicht und exemplarische Darstellung ..	197
4.4.2	Handwerkskammern	200
4.4.2.1	Seminarprogramm "Existenzgründung"	201
4.4.2.2	Die Handwerksmeisterausbildung	202

4.4.2.3	Der Studiengang "Betriebswirt im Handwerk" ..	206
4.5	Öffentliches Angebot - Kurse der Volkshochschulen.....	211
4.6	Qualifizierungsmaßnahmen der Arbeitsverwaltung für Existenzgründer.....	213
5.	MBA- und Postgraduierte Studiengänge als Beitrag zur Qualifizierung von Unternehmensgründern und -übernehmern....	214
5.1	Die MBA-Ausbildung.....	215
5.1.1	Die unterschiedlichen Programmtypen.....	215
5.1.2	Die didaktischen Formen	218
5.1.3	Kurzbeschreibung der MBA-Programme im deutschsprachigen Raum	218
5.2	Europäische Management Weiterbildungsprogramme (ohne Master-Programm).....	219
5.2.1	Das "Postgraduate Studium Management" (PSM) des USW Universitätsseminar der Wirtschaft Schloß Gracht	220
5.2.2	Das "Junior Management-Programm" der Schule der Manager RKW Nordrhein-Westfalen	221
5.2.3	Das "Junior Management-Programm" des Management-Zentrum St. Gallen (MZSG).....	221
5.2.4	Das Kontaktstudium Management der Universität Augsburg.....	222
5.2.5	Das Postgraduierten-Programm des Instituts für Weltwirtschaft Kiel.....	223
5.2.6	Das Nach-Diplom in Unternehmensführung der Hochschule St. Gallen (NDU-HSG)	223
5.2.7	Die berufsbegleitende Intensivausbildung der Kölner Akademie für Betriebswirtschaft (KAB)	224
5.2.8	Das Junioren-Tutorium der TMS (Köln).....	225
5.3	Fazit	225
6.	Ausgewählte vorbildliche Postgraduierten-Studiengänge bzw. vergleichbare Qualifizierungsangebote für Unternehmensgründer und -übernehmer	227
6.1	Das Postgraduate Studium-Management (PSM) des USW Universitätsseminar der Wirtschaft, Schloß Gracht...	227
6.2	Das "Nach-Diplom in Unternehmensführung" der Hochschule St. Gallen (NDU)	230

VIII

6.3	Das Intensivstudium für Führungskräfte in Klein- und Mittelunternehmen (KMU) der Hochschule St. Gallen.....	234
7.	Zusammenfassende Bewertung des Angebots an MBA- und Postgraduierten-Studiengängen	235
8.	Außeruniversitäre Länderprogramme zur Qualifizierung von Unternehmern - Ein Gesamtüberblick.....	238
8.1	Sachsen-Anhalt.....	239
8.2	Nordrhein-Westfalen.....	240
8.3	Rheinland-Pfalz.....	242
8.4	Unternehmerakademie in Sachsen.....	243
8.5	Exkurs: Unternehmerakademie in Österreich.....	245
III.	Qualitätssicherung in der Weiterbildung	247

E. ZUSAMMENTREFFEN VON ANGEBOT UND NACHFRAGE

	AUF DEM EXTERNEN WEITERBILDUNGSMARKT	257
I.	Idealtyp eines funktionsfähigen externen Weiterbildungsmarktes.....	257
II.	Zur allgemeinen Problematik des externen Weiterbildungsmarktes..	258
III.	Informationsquellen.....	260
1.	Verbände, Institutionen, Netzwerke der Weiterbildung.....	261
2.	Zeitschriften, Infodienste, Periodika, Versandbuchhandlungen....	261
3.	Datenbanken.....	262
4.	Messen und Kongresse	263
IV.	Zusammenführung der Befunde	264
1.	Übereinstimmungen von Angebot und Nachfrage	264
2.	Spezialfall "Übernahme mittlerer bis größerer Unternehmen"	268
2.2	Die besonderen fachlichen und persönlichen Anforderungen an die Führung mittlerer und größerer Unternehmen	269
2.2	Die Problematik der familieninternen Unternehmensübertragung	272
2.3	Komplexität der Auswirkungen und daraus resultierender psychologischer Erfordernisse einer Unternehmensübertragung	274
2.4	Risikobehaftete Ursachen der Unternehmensübergabe.....	275
3.	Fazit.....	277

F. EMPFEHLUNGEN	280
I. Vorbemerkungen	280
II. Maßnahmen zur Erhöhung und Stärkung der Bereitschaft der Gründer, in die eigene Qualifikation zu investieren	283
1. Markttransparenz	283
2. Abbau von Qualitätsunsicherheit	286
3. Verbesserung des Preis-/Leistungsverhältnisses	293
4. Inhaltliche Ausgestaltung	296
4.1 Spezifizierung der Weiterbildungsinhalte.....	296
4.2 Situative Flexibilität des Weiterbildungswesens	297
4.3 Objektivierung des zu vermittelnden Wissens	297
4.4 Einbeziehung von "soft facts" in die Wissensvermittlung ...	299
4.5 Wertewandel in der akademischen Ausbildung.....	300
5. Zur institutionellen Ausgestaltung: Unternehmerakademie und Unternehmerdiplom?.....	300
III. Maßnahmen zur Generierung zusätzlichen Gründerpotentials	303
IV. Ausblick.....	305
V. Handlungsempfehlungen.....	309
 Anhang	 314
Literaturverzeichnis.....	327

VERZEICHNIS DER ABILDUNGEN

Abbildung 1:	Gründungen und Liquidationen in der Bundesrepublik Deutschland	6
Abbildung 2:	Überlebensfunktion junger Unternehmen: Anteil noch bestehender Betriebe nach ... Monaten	7
Abbildung 3:	Risikofunktion: Das monatliche Risiko einer Betriebsauflösung nach Unternehmensgründung	10
Abbildung 4:	Unternehmensgründung und -übernahme als Prozeß	11
Abbildung 5:	Der Unternehmensgründer/-übernehmer als führende und handelnde Person	13
Abbildung 6:	Der inhaltliche Bezugsrahmen der Unternehmensgründung und -übernahme	14
Abbildung 7:	Institutionen und Formen der Aus- und Weiterbildung	15
Abbildung 8:	Einfluß der Qualifikation auf den Gründungserfolg	17
Abbildung 9:	Rücklaufquoten der Gründerbefragung nach Adressatenkreisen	46
Abbildung 10:	Branchenverteilung der befragten Existenzgründer und der Gewerbeanmeldungen in Rheinland-Pfalz	48
Abbildung 11:	Gründungsform	49
Abbildung 12:	Partnergründungen in Ost- und Westdeutschland	49
Abbildung 13:	Beweggründe für die Selbständigkeit	51
Abbildung 14:	Einfluß von Existenzgründungsveranstaltungen und Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen in Abhängigkeit vom Zeitpunkt der Gründung	53
Abbildung 15:	Einfluß von Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen und Existenzgründungsveranstaltungen auf die Motivation zur Selbständigkeit bei Gründern, die von Arbeitslosigkeit bedroht sind	54
Abbildung 16:	Problemwahrnehmung bei Hochschulabsolventen	60
Abbildung 17:	Problemwahrnehmung bei Personen, die von Arbeitslosigkeit bedroht sind	61
Abbildung 18:	Problemwahrnehmung bei MBO/MBI	63
Abbildung 19:	Problemwahrnehmung bei Frauen und Männern	65
Abbildung 20:	Problemwahrnehmung bei Personen mit kaufmännischem und bei Personen mit technischem Qualifizierungsschwerpunkt	66

Abbildung 21: Bisherige Beteiligung an Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen	70
Abbildung 22: Aus- und Weiterbildungsverhalten in den Phasen der Gründung	71
Abbildung 23: Aus- und Weiterbildungsverhalten bei originären und derivativen Gründern	72
Abbildung 24: Aus- und Weiterbildungsverhalten bei Personen mit kaufmännischem und bei Personen mit technischem Qualifizierungsschwerpunkt.....	74
Abbildung 25: Unterschiedliche Typen des Weiterbildungsverhaltens.....	76
Abbildung 26: Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen.....	79
Abbildung 27: Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildung in den Phasen der Gründung.....	81
Abbildung 28: Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen bei Männern und Frauen.....	83
Abbildung 29: Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen bei Gründern mit unterschiedlicher Weiterbildungserfahrung.....	84
Abbildung 30: Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen nach Weiterbildungstypen.....	86
Abbildung 31: Bedarf an verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen in den Phasen der Gründung	91
Abbildung 32: Bedarf an verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Hochschulabsolventen	92
Abbildung 33: Bedarf an verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen bei push- und bei pull-motivierten Gründern	93
Abbildung 34: Bedarf an verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	94
Abbildung 35: Bedarf an verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen bei MBO/MBI-Unternehmen.....	95
Abbildung 36: Bedarf an verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Frauen und Männern.....	96
Abbildung 37: Bedarf an verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen im Ost-West-Vergleich	97
Abbildung 38: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen in den Phasen der Gründung.....	101

Abbildung 39: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Hochschulabsolventen	102
Abbildung 40: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit	105
Abbildung 41: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen bei MBO/MBI-Gründern.....	107
Abbildung 42: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Frauen und Männern.....	109
Abbildung 43: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Gründern mit viel und mit wenig Berufs-, Personal- und Branchenerfahrung	111
Abbildung 44: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen im Ost-West-Vergleich	112
Abbildung 45: Wahrnehmung der Probleme bei Gründern und Experten....	119
Abbildung 46: Hindernisse für die Teilnahme an Aus- und Weiterbildung aus Gründer- und Expertensicht.....	123
Abbildung 47: Weiterbildungsbedarf bei verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen aus Gründer- und Expertensicht	125
Abbildung 48: Weiterbildungsbedarf bei betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen aus Gründer- und Expertensicht	128
Abbildung 49: Ausbildungsstruktur von Führungskräften in Ost und West ..	148
Abbildung 50: Die Bedeutung unterschiedlicher Beurteilungskriterien für die Qualität der Hoch- und Fachhochschulausbildung von Wirtschaftswissenschaftlern aus der Sicht der Unternehmenspraxis	150
Abbildung 51: Der Praxisbezug der Hoch- und Fachhochschulausbildung für Wirtschaftswissenschaften aus der Sicht der Unternehmenspraxis	151
Abbildung 52: Gesamtranking der besten Hoch- und Fachhochschulen für Wirtschaftswissenschaften aus der Sicht der Unternehmenspraxis	152
Abbildung 53: Ansatzpunkte für eine Gründungsstimulierung und Unternehmerqualifikation durch die Hochschulen	157
Abbildung 54: Effekte der Gründungsoffensive NRW	175
Abbildung 55: Anbieter von Qualifizierungsangeboten für Existenzgründer	179
Abbildung 56: Qualifizierungsangebote für Existenzgründer "anderer" Institutionen	180

Abbildung 57: Anbieter von Qualifizierungsangeboten für Unternehmensnachfolger und -übernehmer	182
Abbildung 58: Qualifizierungsangebote für Unternehmensnachfolger und -übernehmer "anderer" Institutionen.....	183
Abbildung 59: Weiterbildungsangebote zum Thema "Existenzgründung" bzw. "Unternehmensnachfolge" nach Postleitzahlregionen ..	184
Abbildung 60: Inhalte der Qualifizierungsangebote für Existenzgründer.....	190
Abbildung 61: PSM-Teilnehmerstruktur.....	229
Abbildung 62: Vorbereitung familieninterner Nachwuchsführungskräfte auf die Übernahme der Geschäftsleitung	271
Abbildung 63: Eintrittsalter der Nachfolger in die Geschäftsführung bei Unternehmen des Produzierenden Gewerbes mit mehr als 50 Beschäftigten	273
Abbildung 64: Herkunft der Nachfolger in zu übertragenden Familienunternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten	274
Abbildung 65: Innerhalb von fünf Jahren zu übertragende Familienunternehmen in Westdeutschland mit mehr als 20 Beschäftigten nach Übertragungsursachen.....	277
Abbildung 66: Mögliche Maßnahmen zur Erhöhung der Weiterbildungsbeteiligung	283

VERZEICHNIS DER TABELLEN

Tabelle 1: Zu erwartende Nachfolge in den zwischen den Jahren 1995 und 2000 zu übertragenden Familienunternehmen nach Umsatzgrößenklassen in den alten Bundesländern	8
Tabelle 2: Partnergründungen von Technikern und Kaufleuten	67
Tabelle 3: Typisierung der Befragten nach ihrem Weiterbildungsverhalten..	74
Tabelle 4: Typisierung der Befragten nach ihrem Weiterbildungsverhalten..	84
Tabelle 5: Bedarf an verhaltensbezogenen Kenntnissen und Fähigkeiten ...	89
Tabelle 6: Qualifizierungsbedarf für verhaltensbezogene Fähigkeiten und Kenntnisse bei verschiedenen Gruppen.....	90
Tabelle 7: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen	98
Tabelle 8: Bedarf an betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten und Kenntnissen bei Schwerpunktgruppen.....	94
Tabelle 9: Bedarf an betriebswirtschaftlichen und verhaltensbezogenen Fähigkeiten und Kenntnissen nach Rangplätzen	114
Tabelle 10: Beurteilung der Weiterbildungsveranstaltungen durch die Existenzgründer.....	115
Tabelle 11: Problemwahrnehmung aus Gründer- und Expertensicht	117
Tabelle 12: Studentenzahlen und Studienorte "Diplom-Handelslehrer"	143
Tabelle 13: Personenbezogene Anforderungen der Wirtschaft an Absolventen eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums	156
Tabelle 14: Selbständigkeit als mögliche Einstiegsform unter Hochschulabsolventen 1993 - 1997.....	158
Tabelle 15: Formen der Existenzgründungsveranstaltungen an den Hochschulen	164

VERZEICHNIS DER ÜBERSICHTEN

Übersicht 1: Einflußfaktoren auf den Erfolg oder Mißerfolg von Existenzgründungen	35
Übersicht 2: Fragestellungen bei der Gründerbefragung	41
Übersicht 3: Beweggründe für die Existenzgründung nach Faktorenanalyse	55
Übersicht 4: Probleme der Existenzgründer nach Rangplätzen	58
Übersicht 5: Differenzen im Weiterbildungsbedarf bei den von Arbeitslosigkeit betroffenen und den übrigen Gründern in unterschiedlichen Berufserfahrungsklassen	104
Übersicht 6: Unternehmer-Kolleg 1997 der IHK Mittelfranken in Nürnberg	198
Übersicht 7: Betriebswirt im Handwerk - Rahmenlehrplan	207
Übersicht 8: Schlüssel-Qualifikationen von Führungskräften in den neuen Bundesländern.....	237
Übersicht 9: Zulassungsvoraussetzungen für Fernlehrgänge nach Artikel 8 des Staatsvertrages über das Fernunterrichtswesen	249
Übersicht 10: Qualitätsstandards für die Durchführung von Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen von Existenzgründern	291